

接骨院のための (サンプル)

世界一わかりやすい交通事故(自賠責)請求の本

<はじめに>

「交通事故は自由診療のはずだが、請求でこれを言ったら協定料金より多く支払ってもらえるような何かテクニックはありませんか？」という質問を良く聞く。質問者が自賠責保険の基本を勉強した上で聞くのならば答え様もあるが、「自賠責保険のことは素人でまったくわかりませんが、これを言ったら協定料金より多く支払ってもらえるようなテクニックはありませんか？」と言ってくる人もいる。そういうテクニックも必要かもしれないが、それ以前に最低限の知識くらいないと損保の担当者と交渉すら出来ないだろう。

しかし勉強しようにも接骨院向けに書かれたものは見当たらない。書籍やネット上には一般の交通事故被害者や加害者のための情報は多いが、分厚い本を読んでも柔整に役立つ情報は少ない。忙しい業務のなかで時間をとって勉強するのも難しい。今回は健保と個別指導を中心に書いたが、今回は第二弾として質問や要望の多い交通事故、自賠責保険の請求について考察したい。

交通事故は基本的に自由診療である。患者の申し出があれば健康保険を使うことも可能ではあるが、自賠責保険でもその治療費は健康保険を使用した安い料金でなく、適切および妥当な料金(自由診療)ですることになっている。

しかし最近では支払う側(保険会社)もなにかと渋くなっており、意味もなく減額をする、ひどい場合はケンキリと言って健康保険に切り替えてなるべく安く済ませようとする保険会社も増えてきている。

全国的にみると、関西方面は比較的請求しやすくなっているが、関東の接骨院は関西に比べて損保会社の言いなりに料金を削られたり、ケンキリにされている所が多いようだ。

交通事故の治療費は、 損保会社が提示する料金 いわゆる協定料金レベルの料金 弁護士を頼んだときの料金の大きく分けて3種類の料金体系がある。もちろん1番安いのは、保険会社が最初に提示する料金だ。それでもある程度協定料金の金額をふまえた料金ならば良いが、最悪の場合はケンキリにさ

れる場合もある。ケンキリに対しては、ステップ1で詳しく述べる。真ん中は、いわゆる協定料金だ。協定料金とは何か？どのように料金が決められるのか、またそこから減額されないためにはどうしたら良いのかはステップ2で述べる。ステップ3は、交通事故は自由料金であることを踏まえ、ステップ1やステップ2をクリアし交通事故や自賠責の基礎知識がわかった上で、いよいよそれ以上の料金を目指して損保の担当者と交渉するためのステップだ。

ある程度交通事故についてわかる方は、そのまま最初から読んでいただき、交通事故や自賠責請求が全くわからない方は先に交通事故の基礎知識から読んでいただきたい。

このWeb書籍は接骨院をサポートするために書かれたもので、前著の「接骨院経営・柔整保険請求100の謎」に続く第二弾となる。建て前の話ではなく業務や請求に役立つ本音の話をするつもりだ。

治療百家

~ I N D E X ~

STEP 1

ケンキリ（健康保険に切り替え）にならないために

1. 損保は患者に健康保険を使った方が良いというが
2. 損保会社の言いなりになる接骨院の行く先は
3. 忙しいからと交渉しない接骨院それでいいのか
4. 接骨院に行くと貰える慰謝料が少なくなると損保は言うが
5. 保険（治療法）を選ぶ権利は誰にあるのか
6. 損保は接骨院には行かない方が良くと言うけれど
7. 保険会社はなぜ接骨院を嫌うのか
8. ケンキリ（健康保険切り替え）は患者のためになるのか
9. 健康保険で治療してほしいという患者を断ることはできるか
10. 自賠責でなく健康保険を使いたいと言う患者には説明が必要
11. 健康保険で交通事故を扱う場合の注意点
12. 健康保険使用の場合は第三者行為届けを出さなければならない
13. なぜ第三者行為届けを出さなければならないのか
14. 第三者行為届けの手続きはどうすれば良いのか

STEP 2

請求時にどんなところが削られやすいか

15. 損保はどうして治療期間が長くなるのを嫌がるのか
16. 治療期間を短くしようとする損保のやり方
17. 協定料金は今も存在するのか
18. 自由診療料金とはどのようなものか
19. 料金の値上げ値下げはどのように決められているのか
20. 目安料金は労災の料金を参考にしていると損保は言うが
21. 指導管理料とは何か
22. 運動療法とは何か
23. 包帯交換料について
24. 自賠償保険の120万円の枠とは何か
25. 枠があるのに120万まで使わせてくれないのはどうしてか
26. ロスレシオとはいったい何なのか
27. 損保の担当者はなぜ支払を渋るのか

STEP 3

交通事故は自由診療、より高い料金を目指すには

28. 損保会社から問い合わせの電話が来た時の対応は
29. 損保の担当者が直接接骨院に話に向きたいと連絡があった
30. 保険会社が支払わなければ患者から治療代とりますよ
31. スムーズな入金のためには、担当者の顔を立てることも必要
32. 値段の上げて良いところ、上げてまずいところを見極める
33. 担当者が紹介してくれる接骨院とは
34. 引っ張れるだけ、引っ張る接骨院
35. 柔整師がひとりで料金を上乘せできるのはいくらが限界か
36. 保険会社は弁護士でないのに示談行為が出来るのはなぜか
37. 弁護士に頼むのは得なのだろうか
38. 損保には何種類かの料金表が混在するというのは本当か
39. こんな接骨院もあります
40. お勧めできませんが、こんな接骨院もあります
41. 整形の診断書は頸部捻挫1つ、部位の追加請求できるのか
42. 鍼灸の料金は追加でとれるのか

- 43. テーピングやコルセットは追加でとれるのか
- 44. 治療に対して警察から問い合わせがあった
- 45. 警察に出す診断証明書と損保に出す診断証明書の違い

交通事故請求の基礎知識

- 46. 自動車損害賠償保障制度とは何か
- 47. 自賠責保険には人身事故の届出が必要
- 48. 自賠責保険の支払い対象
- 49. 任意保険とはどういうものか
- 50. 任意保険が出ない場合
- 51. 自賠責保険請求の流れ
- 52. 一括払いについて
- 53. 交通事故には労災保険も使用出来る
- 54. ひき逃げの場合や加害者が自賠責保険に入っていない場合
- 55. 加害車両が2台以上ある場合の請求
- 56. 保険金請求権の時効は2年
- 57. 症状固定とは何か
- 58. 症状固定とされると患者はその後どうなるのか

- 59.整形で治らなくても接骨院で症状が良くなる患者も多い
- 60.治癒後の施術について
- 61.慰謝料について
- 62.後遺症がある場合
- 63.後遺症の賠償
- 64.高次脳機能障害とは
- 65.協定料金撤回から保険会社独自の目安料金に至るまで
- 66.東京と大阪で微妙に料金が違うのはなぜ
- 67. 10円を巡る攻防
- 68.交通事故の患者さんをどのようにして増やせば良いのか

STEP 1

(サンプル)

ケンキリ（健康保険に切り替え）にならないために

現在は諸事情から交通事故の請求も厳しくなっており、減額されたりケンキリ（健康保険に切り替え）にされたりするケースも増えてきている。ここでは最小限いわゆる協定料金くらいは請求できるようにを目標に考えていきたい。

1. 損保は患者に健康保険を使った方が良いというが

被害者の事故の過失割合がひじょうに大きい場合など特殊な場合を除き、安い健康保険の料金にして得をするのは保険会社ばかりだ。患者さんが得することは何もない。損保の担当者は病院がまったく同一の治療内容にもかかわらず、健康保険の料金と交通事故の自費の料金が異なるために、同じ治療内容ならば安い方がいいじゃないですかと言っている。しかし接骨院はそうではない。安い健康保険料金の治療と自費の交通事故の治療ではおのずから治療内容が異なってくる。だいたい安い料金しか払わずに手間と時間がかかる質の高い治療を受けられると思ったら大間違いだ。そのところを理解してもらわなければならない。

6. 損保は接骨院には行かない方が良いと言うけれど

「接骨院では、レントゲンもとれないし、まともな検査も出来ない。そんな所に行ってどうするんですか」また「接骨院に行くと慰謝料などが少なくなりますよ」と接骨院に行かないように仕向ける。

病院に行くのか接骨院に行くのか選ぶ権利は患者にある。あそこの病院に行けとか、あそこの接骨院に行くなとか言うのは受診妨害にあたる。

担当者もそのへんのところをよく知っていて、後々問題にならないように損保の担当者としてではなく善意の第三者の立場としてアドバイスするという形で行なわれているようだ。

7. 保険会社はなぜ接骨院を嫌うのか

8. ケンキリ（健康保険切り替え）は患者のためになるのか

(サンプル)

17. 協定料金は今も存在するのか

上限の目安表という料金体系は平成 5 年に自算会（自動車保険料率算定会）の内部通知である「自賠責保険における治療関係費の支払い適正化について」により労災料金の 1.2 倍を目安に算定された。しかしこの算定基準は各損害会社における統一基準ではなくまた自算会と日整との協定ではない。自算会が日整に対して算定基準の理解と協力を求めて日整が了承したものに過ぎなかった。もちろん請求者に対して拘束力をもつものではない。この通知は平成 7 年に独占禁止法に抵触する疑いがあるとされ自算会が撤回したとされている。

現在は各損保会社が独自に算定した料金が細かい金額の違いはあるが支払い基準となっている。施術料金に関しては施術者と損保の間で特別の合意がない限りは損保会社の定める算定基準となるとされている。

もっとくわしく事情を知りたい方は巻末の「65. 協定料金撤回から保険会社独自の目安料金に至るまで」も参照ください。

32. 値段の上げて良いところ、上げてまずいところを見極める

交通事故は自由料金だからと言って、自分の好きな項目の値段を上げて請求して担当者とトラブルを起こす人も多い。

もちろんただ闇雲に上げているのではなく、しっかりとした理由があってこの料金はこういう理由があって他の接骨院よりも値段が高いんですもちろんこういう考えも必要だ。しかし交渉相手の担当者は、会社に対して上司に対して説明できるようなものでなければおいそれと支払いはできない。

損保の担当者は接骨院の言われるままにはいそうですかとお金を払っていても、無能な社員として自分の評価が下がってしまう。担当者としても多少は値段を上げて良い部分と、ここだけは絶対に上げないで欲しいと思うところがあるものだ。最終的には支払う総額は同じでもここだけは絶対に上げないでください、そのかわりにここの部分の料金を上げて損はさせないようにしますからという部分があるので、接骨院側に特に項目のこだわりがなければ担当者と上手に話し合っただけで料金があげられるポイントを聞いてみるのも一つの方法だ。

(サンプル)

36. 保険会社は弁護士でないのに示談行為が出来るのはなぜか

法律で弁護士でないものが弁護活動してはならないということを聞いたことがあると思う。では損保の担当者はなぜ被害者との交渉をまるで弁護士のように行っているのか疑問に思った方もいるだろう。

実際損保がそんなことをしても良いのかという疑問をネット上でよく見かける。任意保険に加入されている方は人身事故の示談交渉サービスをつけている場合が多いと思う。しかし本来示談交渉は弁護士がすべきものなので日弁連が「弁護士以外の者が示談交渉をすることは弁護士法に触れる。」と以前に損保が示談交渉サービス付き保険を売り出したときに言ってきたようだ。

話し合いの結果、弁護士の管理監督下において加害者に自賠償の限度額を越える民法上の支払いが発生したときのみ示談の代行してもよいということになったようだ。

現在では損保と弁護士の間で話がついていて、個人が弁護士をつけないで交渉するとこれくらいまでしか出せないが、弁護士の先生に頼めば裁判の判例を参考にした高い料金になるという仕組みになっているようだ。

これはサンプル文章です。

続きをお読みにになりたい方はWEB書籍「接骨院のための世界一わかりやすい交通事故（自賠償）請求の本」をお読みください。